

全国职业院校技能大赛

赛项规程

赛项名称：互联网+国际经济与贸易

英文名称：Internet Plus International

Economy and Trade

赛项组别：高等职业教育

赛项编号：GZ045

一、赛项信息

赛项类别			
<input checked="" type="checkbox"/> 每年赛 <input type="checkbox"/> 隔年赛（ <input type="checkbox"/> 单数年/ <input type="checkbox"/> 双数年）			
赛项组别			
<input type="checkbox"/> 中等职业教育 <input checked="" type="checkbox"/> 高等职业教育			
<input checked="" type="checkbox"/> 学生赛（ <input type="checkbox"/> 个人/ <input checked="" type="checkbox"/> 团体） <input type="checkbox"/> 教师赛（试点） <input type="checkbox"/> 师生同赛（试点）			
涉及专业大类、专业类、专业及核心课程			
专业大类	专业类别	专业名称	核心课程 (对应每个专业, 明确涉及的专业核心课程)
53 财经商贸 大类	5305 经济贸 易类	530501 国际经济 与贸易	进出口业务操作、外贸单证操作、外贸跟单 操作、外贸英文函电
		530502 国际商务	外贸风险管理、跨境电商 B2B 运营、跨境电 商 B2B 销售、跨境电商 B2B 营销
		530504 服务外包	国际市场营销实务、国际贸易实务
			跨境电商实务、全球采购与供应链管理
	5307 电子商 务类	530702 跨境电子 商务	商务谈判与沟通、互联网应用技术
		530701 电子商务	商务大数据分析与应用
			跨境电商运营、选品管理、国际市场推广、 跨境供应链管理
			跨境电商数据分析与应用
530706 商务数据 分析与应用	网店运营、数据化运营、网络营销		
	互联网销售、互联网产品开发		
	产品数据分析、销售数据分析、供应链数据 分析		
	市场数据分析、运营管理数据分析		
33 财经商贸 大类	3305 经济贸 易类	330501 国际经济 与贸易	国际市场营销、国际贸易实务、外贸英文函 电、国际商务谈判
			外贸风险管理、数字贸易实务
	3307 电子商 务类	330702 跨境电子 商务	跨境电商运营管理、产品开发、海外推广、 跨境电商数据分析与管理
			跨境物流管理、跨境采购与供应链管理
		330701 电子商务	平台运营、网络营销推广
			互联网销售管理、供应链管理
对接产业行业、对应岗位（群）及核心能力			
产业行业	岗位（群）	核心能力 (对应每个岗位（群），明确核心能力要求)	
现代服务业	国际商务	具有执行进出口业务、分析和处理各种异常情况及防 范和处理各种常见外贸风险的能力	
		具有面向业务层面进行成本核算、成本控制和现金流 分析的能力	

		具有在业务层面运用数据分析方法解决问题和辅助决策的能力
电子商务		具有互联网产品战略规划和开发方案的制订能力，具备根据市场和客户数据分析结果进行电商产品设计与开发的能力
		具有结合企业的市场定位和产品营销推广目标，完成企业线上线下视觉设计与展示的能力
		具有适应产业数字化发展需求的基本数字技能和专业信息技术的能力
互联网营销		具有互联网思维和网络推广能力，能进行国际市场调研和客户分析，能利用线上线下多种方法开发市场
		具有跨境电子商务平台使用能力，完成选品分析、店铺注册、产品发布、店铺运营、站内活动策划、数据分析与应用
		具有整合营销和销售方案制订与实施、营销活动的数据分析与评估，细化销售目标、构建销售漏斗的能力
外贸业务		具有从事跨境电商运营、销售、营销推广等数字贸易业务的运营与管理的能力
		具有开展进出口贸易磋商、签约、履约、善后工作的能力
外贸单证		具有制作、办理和审核各种外贸单证的能力
外贸跟单		具有合理选择供应商，开展原材料跟单、样品跟单、生产进度跟单、产品质量跟单、包装跟单和运输跟单等工作的能力
跨境电商 B2B 运营		具有开展外贸企业自建站和跨境电商 B2B 平台店铺装修、数据分析和运营工作的能力
		具有制订跨境电子商务物流方案能力，完成产品采购、仓储、发货、服务商管理、进程跟踪、物流数据分析、异常处理、风险预警
跨境电商 B2B 营销		具有开展外贸企业自建站和跨境电商 B2B 平台市场推广、磋商签约、履约和客户管理工作的能力
		具有开展国际搜索引擎优化、海外社交媒体营销、产品规划和开发、品牌规划和推广工作的能力
		具有结合产品和品牌特点，制订海外推广策划方案的能力，能够开展搜索引擎营销、社交媒体营销、广告投放等站外推广
跨境电商数据分析		具有对市场、产品、客户、销售等数据进行分析的能力
		具有对供应链管理流程，对采购、仓储、物流、质量、安全等数据进行分析的能力
		具有根据具体业务场景，对财务报表数据、经营数据、合同执行情况数据等进行分析的能力

二、竞赛目标

本赛项以服务“构建国内国际双循环相互促进的新发展格局”为目标，以助力共建“一带一路”为核心，以运用数字贸易技术和数字贸易工具，赋能外贸新业态新模式发展为驱动，瞄准世界高水平的国际贸易行业技能，在检验教学成果的同时，搭建专业、课程、证书、项目化教材、竞赛机制改革等平台，促进专业建设、“三教”改革的深入进行，切实提高专业教学质量和人才培养水平。

本赛项充分发挥技能大赛树旗、导航、定标、催化作用，引领职业院校经济贸易类专业建设与课程改革，以高标准的竞赛内容要求，实现对学生的团队协作创新能力、沟通能力、尽责抗压能力及外贸岗位能力的综合检验；以高水平的技能竞赛质量为杠杆，努力营造全社会崇尚技能、拥有技能的氛围；以高品质的竞赛模式为抓手，全面推行“教、学、做、练、赛”一体化教学模式，推进“岗课赛证”综合育人，提高全国高校学生的参与度，以赛促教、以赛促改、以赛促学、以赛促练，为“互联网+”背景下经济贸易类专业教育教学改革提供新的思路与方向，探索建立适应国际贸易新形势下的世界高水平职业岗位标准，为院校教学课程设置及岗位职业能力培养提供有效依据，从而推动产教深度融合、引领职业教育高质量发展。

三、竞赛内容

本竞赛分为外贸 B2B 模块、外贸履约模块、外贸 B2C 模块三项内容。

（一）外贸 B2B 模块

各参赛院校选手通过外贸 B2B 平台推广公司、推介产品，并与模拟其他国家（或地区）公司的选手磋商交易，业务操作至合同签订为止。选手需在规定时间内争取尽量多的业务机会，体现业务多样性，同时还必须做好每笔业务的成本核算，实现利润最大化。

1.竞赛方式为上机竞赛；

2.竞赛时长为 240 分钟；

3.竞赛形式为模拟不同国家开展进出口贸易。每个参赛队的 2 组选手通过组内 2 名选手的团队合作，与其他参赛队伍开展进出口贸易；

4.选手需完成外贸 B2B 平台推广、进出口交易磋商、进出口业务成本核算、进出口合同的缮制与审核等贸易流程；

5.同一学校、同一参赛队、同一国家的选手无法进行交易；

6.每笔业务进行至合同签订确认即告完成，无需完成后续履约过程。业务盈亏情况以相应预算表中实际发生额数字为准；

7.所有业务采用统一的保险条款及投保加成，海运方式下按照“协会货物（A）险条款（ICC Clause A）+ 战争险（War Risk）+ 罢工险（Strike）”进行投保，空运方式下按照“航空运输一切险（Air Transportation All Risks）+ 战争险（War Risk）+ 罢工险

(Strike)”进行投保，且投保加成统一为 110%；

8.单笔业务成交金额不能超过公司当前资金，且不允许贷款；

9.每组选手可完成的业务笔数不超过 20 笔。

本模块成绩占总成绩的 50%。

(二) 外贸履约模块

各参赛院校选手基于岗位要求和背景资料，完成外贸单证缮制和外贸履约问题解决方案设计等两项独立的任务。此模块考察选手外贸单证缮制能力、外贸履约过程中发现问题、分析问题、解决问题的能力 and 团队合作意识。

1.竞赛方式为上机竞赛；

2.竞赛时长为 60 分钟；

3.每个参赛队的 2 名选手通过团队合作完成并提交指定任务所要求的文档；

4.选手需完成外贸履约过程中单证缮制和外贸履约问题解决方案设计等两项任务。

本模块成绩占总成绩的 20%。

(三) 外贸 B2C 模块

各参赛院校选手通过外贸 B2C 数据运营进行公司推广和产品推介，努力提升公司的投资回报率（ROI），通过回合制竞争博弈的形式，对国际市场环境和公司运营结果进行数据挖掘与分析，完成外销产品开发、国内采购、产品上下架、外销定价、客户引流、国际物流配送、国际支付、财务管理等各个运营环节的决策与实施，

并且在逐次展开的回合中不断优化本公司的数据运营战略。考察选手外贸 B2C 数据运营的需求意识、成本意识、风险意识、利润意识、竞争意识及数据挖掘分析能力和运营决策能力。

1.竞赛方式为上机竞赛；

2.竞赛共计 8 回合，竞赛时长为 300 分钟；

3.每个参赛队的 2 组选手通过组内 2 名选手的团队合作，开展外贸 B2C 数据运营，与其他参赛队模拟的同质企业在同一市场环境中展开竞争；

4.每回合开始后，参赛队可根据当前市场快讯、汇率、税收政策、仓储物流及海外仓信息、外贸 B2C 平台规则、竞品信息等，结合企业运营产生的财务、订单、利润、库存等数据，进行数据挖掘与分析，制定企业运营战略及决策，并在系统中实施；

5.每回合每店铺发布新商品数量上限为 50 个，每回合每店铺在售商品数量上限为 100 个；

6.每回合结束后，系统将根据当前所有参赛队所做的决策，结合当前市场环境进行运算，给出各参赛队运营结果与成绩。参赛队可根据运营结果对运营战略及决策进行优化，并付诸实施，直至比赛结束；

5.参赛队如出现资金链断裂等情况，将导致经营的公司破产。参赛队在公司破产后可重新创建公司继续经营，直至比赛结束。

本模块成绩占总成绩的 30%。

赛项模块、比赛时长及分值配比

模块		主要内容	比赛时长 (分钟)	分值
模块一	外贸 B2B 模块	基于外贸 B2B 平台的产品展示、营销推广、出口价格核算、成本控制、贸易磋商和合同签订。	240	100 (占比 50%)
模块二	外贸履约 模块	基于给定的岗位要求和背景资料完成外贸单证缮制和外贸履约问题解决方案设计等两项独立的任务。	60	100 (占比 20%)
模块三	外贸 B2C 模块	基于外贸 B2C 数据挖掘及分析,开展商品开发及采购、营销推广、价格核算、国际物流管理、财务管理等运营活动。	300	100 (占比 30%)

四、竞赛方式

本竞赛以线下比赛的形式进行。本竞赛组队方式为团体赛,参赛选手须为高等职业学校(含本科职业院校)全日制在籍学生,资格以报名时所具有的在校学籍为准。五年制高职学生若报名参赛,需为四、五年级在籍学生。凡在往届全国职业院校技能大赛中获一等奖的选手,不能再参加今年同一专业类赛项的比赛。团体赛不得跨校组队,同一学校相同赛项参赛队不超过1队。每队4名选手(鼓励有条件的院校选派在籍留学生参与组队),限报2名指导教师,指导教师须为本校专兼职教师。外贸 B2B 模块、外贸 B2C 模块由每

支队伍的4名学生以自由组合方式自行分为2组，共同参加竞赛；外贸履约模块由每支队伍的2名学生共同参加竞赛；分组一旦确定不可更改。

五、竞赛流程

日期	时间	事项	参加人员	地点	备注
竞赛前2日	13:00-18:00	参赛队报到，安排住宿，领取资料	工作人员、参赛队	住宿宾馆	
报到日	08:30-12:00	参赛队报到，安排住宿，领取资料	工作人员、参赛队	住宿宾馆	
	15:00-15:30	领队会	各参赛队领队、裁判长	会议室	
	15:30-16:00	开赛式	领导、嘉宾、裁判、各参赛队领队、指导教师及选手	竞赛场地或会堂	
	16:00-16:30	熟悉场地	各参赛队领队、指导教师及选手	竞赛场地	
	16:30-16:50	检查封闭赛场	裁判长、监督组	竞赛场地	
	16:50	返回住宿宾馆	参赛队领队、指导教师、选手	竞赛场地	
	竞赛第1日	8:30	参赛队住宿酒店门口集合，集体乘车前往赛场	各参赛队	住宿宾馆
9:10		竞赛场地前整队	各参赛队、工作人员	竞赛场地前	
9:20-10:00		外贸履约模块检录入场 第一次加密抽签（抽序号）	参赛选手、抽签加密裁判	一次抽签区域	按照竞赛指南参赛队伍名单顺序抽签
		第二次加密抽签（抽赛位号）	参赛选手、抽签加密裁判	二次抽签区域	选手进入赛场按照赛位号就座
10:00		网络观摩	领队、指导教师	直播观摩休息区	

日期	时间	事项	参加人员	地点	备注
	10:00-11:00	外贸履约模块	参赛选手、裁判	竞赛场地	
	11:00-12:00	检查设备、封闭赛场	裁判、技术人员	竞赛场地	
	11:00	午餐	各参赛队	校内食堂	
	12:10	竞赛场地前整队	各参赛队、工作人员	竞赛场地前	
	12:20-13:00	外贸 B2C 模块 检录进场 第一次加密抽签 (抽序号)	参赛选手、 抽签加密裁判	一次抽签 区域	按照竞赛 指南参赛 队伍名单 顺序抽签
		第二次加密抽签 (抽赛位号)	参赛选手、 抽签加密裁判	二次抽签 区域	选手进入 赛场按照 赛位号就 座
	13:00	网络观摩	领队、指导教师	直播观摩 休息区	
	13:00-13:40	外贸 B2C 模块 (R1)	参赛选手、 裁判	竞赛场地	第一回合
	13:40-14:20	外贸 B2C 模块 (R2)			第二回合
	14:20-15:00	外贸 B2C 模块 (R3)			第三回合
	15:00-15:40	外贸 B2C 模块 (R4)			第四回合
	15:40-16:20	外贸 B2C 模块 (R5)			第五回合
	16:20-17:00	外贸 B2C 模块 (R6)			第六回合
	17:00-17:40	外贸 B2C 模块 (R7)			第七回合
17:40-18:00	外贸 B2C 模块 (R8)	第八回合			
18:00-19:00	检查设备、封闭赛场	裁判、技术人员	竞赛场地		
18:30	返回住宿宾馆	参赛选手、 领队	竞赛场地		
竞赛 第 2 日	7:00	参赛队住宿宾馆门口集合，集体乘车前往赛场	各参赛队	住宿宾馆	

日期	时间	事项	参加人员	地点	备注
	7:30	竞赛场地前整队	各参赛队、工作人员	竞赛场地前	
	7:50-8:30	外贸 B2B 模块 检录进场 第一次加密抽签 (抽序号)	参赛选手、 抽签加密裁判	一次抽签区域	按照竞赛指南参赛队伍名单顺序抽签
		第二次加密抽签 (抽赛位号)	参赛选手、 抽签加密裁判	二次抽签区域	选手进入赛场按照赛位号就座
	8:30	网络观摩	领队、指导教师	直播观摩休息区	
	8:30-12:30	外贸 B2B 模块	参赛选手、 裁判	竞赛场地	
	12:40-13:40	午餐	参赛选手、 裁判、工作人员	校内食堂	
	16:30-17:30	闭赛式	领导嘉宾、 各工作组、 各参赛队	竞赛场地 或会堂	
返程日		所有参赛队返程			

六、竞赛规则

(一) 报名要求

参赛选手和指导教师报名获得确认后不得随意更换。如备赛过程中参赛选手和指导教师因故无法参赛，须由省级教育行政部门于相应赛项开赛 10 个工作日之前出具书面说明，经大赛执委会办公室核实后予以更换。竞赛开始后，参赛队不得更换参赛队员，允许队员缺席比赛。

(二) 赛前准备

1. 领队会议：比赛日前一天下午召开领队会议，由各参赛队伍的领队参加，会议讲解竞赛注意事项并进行赛前答疑。

2.熟悉场地：比赛日前一天下午开放赛场，熟悉场地。

3.抽签仪式：比赛前一小时内举行抽签仪式，由各参赛队自行确定1名选手抽签，通过抽签确定各参赛队伍的赛场座次。

4.参赛队员入场：参赛选手应提前15分钟到达赛场，凭参赛证、身份证检录，按要求入场，不得迟到早退。并根据抽签结果在对应的赛位入座，裁判负责核对参赛队员信息；严禁参赛选手携带任何电子设备、通讯设备及其他相关资料与用品入场。

(三) 比赛期间

1.各参赛队伍打开电脑，根据对应的账号密码进入竞赛平台，由裁判长宣布比赛开始，各参赛队伍开始竞赛。

2.竞赛过程中，如有疑问，参赛选手应持“咨询”示意牌示意，裁判长应按照有关要求及时予以答疑。如遇设备或软件等故障，参赛选手应持“故障”示意牌示意。裁判长、技术人员等应及时予以解决。确因计算机软件或硬件故障，致使操作无法继续的，经裁判长确认，予以启用备用计算机。如遇身体不适，参赛选手应持“医务”示意牌示意，现场医务人员按应急预案救治。

3.竞赛过程中不得在任何地方出现与参赛者身份信息相关的内容，一经发现，以作弊论处，取消比赛成绩并通报。

(四) 赛后离场

竞赛结束后，参赛选手须遵循裁判长的统一指令行动，在裁判长发出离场指令后方可离开赛场。参赛选手不得将赛场内的任何物品带离赛场。

(五) 成绩公布

1.竞赛结束，经公示程序后，公布竞赛结果，并将成绩登录在竞赛成绩单上。

2.各环节裁判等相关人员签字后，裁判长审核并签字。赛场裁判将数据进行备份和保存，成绩单提交给大赛组委会备案。

3. 参赛代表队若对赛事有异议，可由领队按流程在规定时间内提出书面申诉。

七、技术规范

(一) 依据国际规范

1.《联合国国际货物销售合同公约》（the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG）

2.国际商会《跟单信用证统一惯例（UCP600）》（Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, ICC Publication No.600）

3.《关于审核跟单信用证项下单据的国际标准银行实务（ISBP745）》（International Standard Banking Practice for the Examination of Documents under Documentary, ICC Publication No.745）

4.《2020 国际贸易术语解释通则》（International Rules for the Interpretation of Trade Terms, Incoterms2020）

5.国际商会《托收统一规则（URC522）》（Uniform Rules for Collections, ICC Publication No.522）

6.世界海关组织《商品名称及编码协调制度》

7.SWIFT Standards User Books. 【DB/OL】 .

<https://www2.swift.com/knowledgecentre/productcategory#Standards>.

（二）依据国家标准

- 1.GB/T 30055-2013 国际货运代理报关服务质量要求
- 2.GB/T 39456-2020 国际贸易业务流程规范 订单处理
- 3.GB/T 39455-2020 国际贸易业务流程规范 货运代理
- 4.GB/T 15310.1-2014 国际贸易出口单证格式 第1部分：商业发
票
- 5.GB/T 15310.2-2009 国际贸易出口单证格式 第2部分：装箱单
- 6.GB/T 15310.3-2009 国际贸易出口单证格式 第3部分：装运通
知
- 7.GB/T 14392-2009 国际贸易单证样式
- 8.GB/T 29624-2013 国际贸易托运单样式
- 9.GB/T 39457-2020 国际贸易业务流程规范 汇付通知
- 10.HS/T 32-2010 报关服务作业规范
- 11.HS/T 38-2013 报关服务质量要求
- 12.GB/T 31232.1 电子商务统计指标体系第1部分：总体
- 13.GB/T 31232.2 电子商务统计指标体系第2部分：在线营销
- 14.GB/T 38652-2020 电子商务业务术语
- 15.GB/T 41126-2021 跨境电子商务 出口经营主体信息描述规范
- 16.GB/T 41128-2021 跨境电子商务 出口商品信息描述规范
- 17.GB/T 40105-2021 跨境电子商务交易要求
- 18.GB/T 40290-2021 跨境电子商务 进口商品信息发布规范
- 19.GB/T 40292-2021 跨境电子商务 电子运单规范

20.GB/T 39676-2020 跨境电子商务 物流信息申报和支付信息申报电子单证

21.GB/T 37146-2018 跨境电子商务电子舱单基础信息描述

22.GB/T 37147-2018 跨境电子商务电子订单基础信息描述

23.GB/T 37148-2018 跨境电子商务电子报关单基础信息描述

(三) 依据职业教育国家教学资源库

《职业教育国际经济与贸易专业国家教学资源库》【DB/OL】.

https://www.icve.com.cn/portalproject/themes/default/mwaoaowklbba8tromiqvqw/sta_page/index.html.

八、技术环境

(一) 外贸 B2B 模块、外贸履约模块、外贸 B2C 模块竞赛场地设在体育馆或电脑机房，场地内设置满足参赛团队数量的竞赛环境，场地将根据报名参赛队伍数量分隔成多个区域，每个区域内设置多个赛位。外贸 B2B 模块、外贸履约模块、外贸 B2C 模块一个参赛队的每个小组的 2 名选手 1 个机位，每个机位 2 台电脑，其中 1 台电脑备用，桌椅备足。

(二) 竞赛场地（内/外）设置主席台，便于竞赛全程的监督。竞赛场地外指定地点设置观摩区，便于竞赛全程的观摩。

(三) 竞赛场地内设置背景板、宣传横幅及壁挂图，营造竞赛氛围。

(四) 局域网络。采用星形网络拓扑结构，安装千兆交换机。网线与电源线隐蔽铺设。采用独立网络环境，不连接 INTERNET，

禁止外部电脑接入。

(五) 安全保障。采用统一的杀毒软件对服务器进行防毒保护。屏蔽竞赛现场使用的电脑 USB 接口。部署具有网络管理、账号管理和日志管理功能的综合监控系统。

(六) 采用双路供电。利用 UPS 防止现场因突然断电导致的系统数据丢失 (额定功率: 3KVA; 后备时间: 2 小时; 电池类型: 输出电压: 230V ± 5%V)。

品名	规格要求说明
参赛选手计算机	CPU: 酷睿 I5 双核 3.0 以上; 内存: 8G (含) 以上; 硬盘: 100G 以上; 网卡: 百兆网卡; 操作系统: Microsoft Windows7 或者 Microsoft Windows10 操作系统, Office 2010, Internet Explorer9.0 浏览器, Google Chrome 浏览器, 屏幕控制软件, 预装搜狗五笔、微软拼音、搜狗拼音等中文输入法和英文输入法, 屏蔽 USB 等外接存储设备接口
网络连接设备	提供网络布线、交换机
竞赛服务器	CPU: Xeon 2.0G (双核) 以上; 内存: 16GB (含) 以上; 硬盘: 2T (含) 以上, 有 C 盘, D 盘两个以上硬盘分区; 网卡: 千兆网卡; 操作系统: Windows Server 2008 R2 SP1 (或 Windows Server 2008 Service Pack 2、Windows Server 2012、Windows Server 2012 R2), 安装 IIS 7.0 以上; 数据库: Microsoft SQL Server 2008 R2
竞赛平台	须满足竞赛赛卷及评分标准所提功能要求

九、竞赛样题

本赛项包括外贸 B2B、外贸履约和外贸 B2C 三个模块, 赛题类型为操作题, 赛题内容范例如下。

(一) 外贸 B2B 模块

考察内容包括外贸 B2B 平台推广及外贸业务操作两部分。选手通过外贸 B2B 平台进行公司推广和产品推介, 争取进出口业务机

会。

背景资料:

贸易国家: 中国、俄罗斯

1.注册公司

公司已完成注册, 无需选手自己填写。

2.业务推广

通过外贸 B2B 电子商务平台进行公司和产品的推广和宣传, 获得进出口业务机会。

2.1 建站管理

(1) 管理公司信息

完善自己的公司信息, 需填写公司的主营业务、更多的经营产品、公司详细信息、设置公司标志、公司形象展示图。管理及查看公司的营业执照、管理体系证书、产品检测报告、荣誉证书、专利证书等。

要求:

①**主营业务:** 填写公司的主营业务, 要求为英文, 尽量完整, 至少填写 1 项, 最多可填写 5 项。

②**更多的经营产品:** 填写公司的其他经营产品, 要求为英文, 尽量完整, 最多可填写 10 项。

③**公司详细信息:** 描述公司的详细信息, 要求为英文, 尽量填写完整。

④**设置公司标志:** 从系统给定的图片中任意选择一个作为公司

标志。

⑤公司形象展示图：从系统中选择图片，最多 3 张。

(2) 企业认证 (A&V)

完成企业认证，获得认证标志。

(3) 管理能力评估

加入金品诚企，管理查看管理能力评估报告（企业能力评估报告、主营产品认证报告）。

(4) 店铺装修

从系统中选择店铺主题及设置 Banner，注意店铺整体风格。

2.2 管理产品

(1) 发布产品

选择产品类别，填写产品详情，发布产品供进口客户搜索、查看。具体填写内容为：

①产品名称：填写英文，不超过 128 个字符。产品名称应包含商品的英文名全称、产品特征（属性）等，避免罗列和堆砌。

②产品关键词：填写英文，至少填写 1 个关键词，最多可填写 3 个。

③产品图片：从图片银行中选择 1-6 张对应商品的图片。

④产品属性：包括原产地、3 个产品属性、毛净重、体积，根据系统中的商品资料填写。

⑤交易信息：包括 FOB 价、最小起订量、结算方式，根据自己的实际需求填写。

⑥物流信息：包括发货时间、港口、供货能力，根据自己的实际需求填写。

⑦产品详情：使用英文进行详细描述。可包含产品标题、产品描述（具体为产品规格型号、属性等）、产品展示图、包装和运输、公司信息等内容。

（2）管理产品

管理已发布的产品，可对产品进行编辑、下架等操作。

（3）管理认证产品

加入金品诚企后，即可设置主营认证产品，最多 10 个。

（4）管理橱窗产品

加入金品诚企后，即可设置橱窗产品，最多 40 个。

（5）产品分组与排序

创建店铺内产品分组，并设置组内商品排序，使店铺内的商品排序更合理。

2.3 采购直达

发布和管理采购需求。发布的采购需求要求将产品关键词、订单需求数量和单位、采购需求详细信息、期望单价、目的港、支付方式等要素填写完整。

2.4 公司广告推广

标题和内容均要求为英文，内容尽量完整清晰。

3.寻找客户

3.1 寻找目标客户

途径一：通过在外贸 B2B 平台中主动搜索与查看产品、店铺、采购需求等信息，筛选出目标客户，并与其建立业务关系，获得进出口业务机会。

途径二：通过发布公司广告、发布产品，推销自己的公司和产品，吸引进口商联系和询盘，获得进出口业务机会。

途径三：通过发布采购需求，吸引出口商前来联系和报价，获得进口业务机会。

3.2 与客户建立业务关系

开始一笔新业务，输入对方账号，选择业务类型（出口业务或进口业务），给对方发送建立业务关系的函电，待对方回复后即可进入业务磋商环节。

4. 业务磋商

4.1 流程

- (1) 进口商发送询盘邮件
- (2) 出口商计算出口报价
- (3) 出口商发送报价邮件
- (4) 进口商收取出口商报价邮件，填写进口成本预算表，核算出成本与利润，确定还盘还是接受
- (5) 进口商发送还盘或接受邮件

4.2 要求

(1) 一笔业务的磋商过程，询盘、发盘、接受这 3 个环节必不可少，还盘可以没有。

(2) “发盘” 函电标题中需选择合同交易的产品名称，正文中需正确选择/填写以下要素： 产品、销售数量及单位、单价（币别、金额、销售单位、贸易术语、港口信息）、总金额及币别、结算方式、运输方式、装运港、目的港、保险条款，具体内容须与最终签订合同中的条款吻合（具体参考下表）。

发盘要素	标题	内容
产品	Product:	与合同中商品完全一致
数量	Quantity:	与合同中商品数量完全一致 格式：数字+计量单位
单价	Unit Price:	与合同中商品单价完全一致 例如：USD 20.5 PER CARTON CIF NEWYORK,AMERICA
总金额	Amount:	与合同总金额完全一致 格式：币别+数字
结算方式	Payment:	与合同中结算方式完全一致 例如：T/T 30% IN ADVANCE AND 70% WITHIN 30 DAYS AFTER SHIPMENT DATE
运输方式	Means of Transport:	与合同中运输方式完全一致，具体为 BY VESSEL 或 BY AIR
装运港	Port of Shipment:	与合同中装运港完全一致 格式：港口，国家 例如：HAMBURG,GERMANY
目的港	Port of Destination:	与合同中目的港完全一致
保险条款	Insurance:	与合同中保险条款完全一致 例如 FOB 方式下，保险条款如下： TO BE COVERED BY THE BUYER.

参考范例：

Product: 01005 CANNED SWEET CORN

Quantity:10000 CARTON/CARTONS

Unit Price: USD 5.3 PER CARTON CIF NEWYORK, AMERICA

Amount: USD53000

Payment: L/C AT 30 DAYS AFTER SIGHT

Means of Transport: BY VESSEL

Port of Shipment: SHANGHAI, CHINA

Port of Destination: NEWYORK, AMERICA

Insurance: FOR 110 PERCENT OF THE INVOICE VALUE

COVERING INSTITUTE CARGO CLAUSES(A), INSTITUTE WAR CLAUSES, INSTITUTE STRIKES CLAUSES.

(3) 交易磋商的结果须与正式签订的合同一致

(4) “接受” 函电标题中需选择合同交易产品名称，正文中需正确选择/填写以下要素：产品、销售数量及单位、单价（币别、金额、销售单位、贸易术语、港口信息）、结算方式

5.填写进出口成本预算表

进出口双方都必须严格依照双方最终商定的各项条款在系统中填写最终的成本预算表。合同签订完成后，进出口成本预算表会显示“实际发生额”，即为正确答案。

5.1 出口商填写出口成本预算表

出口成本预算表

有关项目	预算费用 (USD)	实际发生金额	
汇率	USD 1 = USD <u>0</u> USD 1 = <input type="text" value="0"/>		
成本栏	收购价 (含税进货价款) USD <u>0.00</u>	0.00	
	出口退税收入: USD <u>0.00</u>	0.00	
	A. 实际采购成本: USD <u>0.00</u>	0.00	
费用	商检费: USD <u>0.00</u>	0.00	
	报关费: USD <u>0.00</u>	0.00	
	出口税: USD <u>0.00</u>	0.00	
	银行费用: USD <u>0.00</u>	0.00	
	其他: USD <u>0.00</u>	0.00	
	B. 国内费用: USD <u>0.00</u>	0.00	
	出口总成本C (FOB/FCA/FAS成本): USD <u>0.00</u>	0.00	
	C=A+B <u>0.00</u>	0.00	
	用	出口运费F: USD <u>0.00</u>	0.00
		USD <u>0.00</u>	0.00
(CFR/CPT) 成本: USD <u>0.00</u>		0.00	
(=C+F) <u>0.00</u>		0.00	
出口保费I:	USD <u>0.00</u>	0.00	
	总保费率: <u>0.00</u> ‰	0.00	
	投保加成: <u>0.00</u> %	0.00	
	投保金额: <u>0.00</u>	0.00	
	CIF/CIP/DAP/DPU成本: USD <u>0.00</u>	0.00	
(=C+F+I) <u>0.00</u>	0.00		
报价栏	预期盈亏率: <u>0.00</u> %	0.00	
	预期盈利额或亏损额P: <u>0.00</u>	0.00	
	对外报价 (FOB/FCA/FAS): (=C+P) <u>0.00</u>	0.00	
	对外报价 (CFR/CPT): (=C+F+P) <u>0.00</u>	0.00	
对外报价 (CIF/CIP/DAP/DPU): (=C+F+I+P) <u>0.00</u>	0.00		

5.2 进口商填写进口成本预算表

进 口 成 本 预 算 表

标号	预算项目(AUD)	实际发生金额
汇率	AUD 1 = USD <u>0</u> AUD 1 = <input type="text" value="0"/>	
1	FOB /FCA/FAS成交价 <u>0.00</u> AUD <u>0.00</u>	0.00 0.00
2	国外运费: USD <u>0.00</u> AUD <u>0.00</u>	0.00 0.00
3	CFR/CPT成交价: (=1+2) <u>0.00</u> AUD <u>0.00</u>	0.00 0.00
4	国外保费: AUD <u>0.00</u> 总费率: <u>0.00</u> % 投保加成: <u>0.00</u> % 投保金额: <u>0.00</u>	0.00 0.00 0.00 0.00
5	CIF/CIP/DAP/DPU成交价: (=3+4) <u>0.00</u> AUD <u>0.00</u>	0.00 0.00
6	进口关税: AUD <u>0.00</u>	0.00
7	完税成本: (=5+6) AUD <u>0.00</u>	0.00
8	商 检 费: AUD <u>0.00</u> 报 关 费: AUD <u>0.00</u> 消 费 税: AUD <u>0.00</u> 增 值 税: AUD <u>0.00</u> 其 他: AUD <u>0.00</u> 国内费用: AUD <u>0.00</u>	0.00 0.00 0.00 0.00 0.00 0.00
9	银行费用: AUD <u>0.00</u> 信用证费用: AUD <u>0.00</u> 信用证付款手续费: AUD <u>0.00</u> D/A、D/P付款手续费: AUD <u>0.00</u> T/T付款手续费: AUD <u>0.00</u>	0.00 0.00 0.00 0.00 0.00
10	总成本: (=7+8+9) <u>0.00</u> <u>0.00</u>	0.00 0.00
11	国内市场销货收入: AUD <u>0.00</u>	0.00
12	(预期)盈亏额: (=11-10) AUD <u>0.00</u> 预期盈亏率: <u>0.00</u> %	0.00 0.00

6. 签订合同

根据进出口双方的磋商结果由出口商起草合同，检查无误后签字盖章并发送给进口商确认。进口商须仔细检查合同各项条款，如

有异议，应拒绝合同，并联系出口商要求其尽快修改；如无异议，即可确认合同，则该笔业务会进入到“历史业务”中，标志着该业务全部完成。

<u>SALES CONFIRMATION</u>						
Messrs:					No.:	
					Date:	
Dear Sirs,						
We are pleased to confirm our sale of the following goods on the terms and conditions set forth below:						
Choice	Product No.	Description	Quantity	Unit	Unit Price	Amount
			[select... ▼]	[select... ▼]		
			[添加] [修改] [删除]			
			Total: [▼] [▼] [▼]			
Say Total:						
Payment:	select... ▼		select... ▼			
Packing:						
Port of Shipment:	select... ▼					
Port of Destination:	select... ▼					
Shipment:	select... ▼		[▼]		select... ▼	
Shipping Mark:						
Quality:						
Insurance:						
Documents:						
[选择]						
Any dispute arising from or in connection with this Contract shall be submitted to the International Economic and Trade Arbitration Commission for arbitration which shall be conducted in accordance with the IETAC's arbitration rules in effect at the time of applying for arbitration. The arbitral award is final and binding upon both parties.						
BUYERS				SELLERS		
(Manager Signature)				盖章 (Manager Signature)		

(二) 外贸履约模块

考核内容包括外贸单证缮制和外贸履约问题解决方案设计两部分。

1. 外贸单证缮制

【单证缮制背景】

信用证资料

SEQUENCE OF TOTAL	27 :	1 / 1
FORM OF DOC. CREDIT	40A:	IRREVOCABLE
DOC. CREDIT NUMBER	20 :	BOCH2022007655
DATE OF ISSUE	31C:	2203011
APPLICABLE RULES	40E:	UCP LATEST VERSION
DATE AND PLACE OF EXPIRY	31D:	DATE 220507 PLACE IN GERMANY
APPLICANT	50 :	HUBOK GMBH & CO. KG RATHAUSMARKT 33, 20095 HAMBURG, GERMANY
BENEFICIARY	59 :	DALIAN FEIFAN I/E CO., LTD. NO.231 XISHAN ROAD, DALIAN, CHINA
AMOUNT	32B:	CURRENCY EUR AMOUNT 81 000.00
AVAILABLE WITH/BY	41D:	ANY BANK IN CHINA, BY NEGOTIATION
DRAFTS AT ...	42C:	30 DAYS AFTER SIGHT
DRAWEE	42A:	BANK OF CHINA, HAMBURG
TRANSSHIPMENT	43T:	PROHIBITED
PORT OF LOADING/ AIRPORT OF DEPARTURE	44E:	CHINESE MAINPORT
PORT OF DISCHARGE	44F:	HAMBURG, GERMANY
LATEST DATE OF SHIPMENT	44C:	220430
DESCRIPTION OF GOODS AND/OR SERVICES	45A:	COTTON DISHCLOTH ART.NO.GL80 5000PCS EUR 8.20/PC ART.NO.GL87 5000PCS EUR 8.00/PC PACKED 40PCS IN ONE CARTON CFR HAMBURG, GERMANY
DOCUMENTS REQUIRED	46A:	+ SIGNED IN INK INVOICE IN TRIPLICATE + FULL SET OF CLEAN ON BOARD OCEAN BILL OF LADING

	MARKED "FREIGHT PREPAID" MADE OUT TO ORDER NOTIFYING THE APPLICANT + PACKING LIST IN TRIPLICATE + THE CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFIED BY C.C.P.I.T.
ADDITIONAL CONDITION 47A:	+ ALL DOCUMENTS MUST INDICATE THE NUMBER OF THIS CREDIT + ALL PRESENTATIONS CONTAINING DISCREPANCIES WILL ATTRACT A DISCREPANCY FEE OF USD50.00 PLUS TELEX COSTS OR OTHER CURRENCY EQUIVALENT. THIS CHARGE WILL BE DEDUCTED FROM THE BILL AMOUNT WHETHER OR NOT WE ELECT TO CONSULT THE APPLICANT FOR A WAIVER
PERIOD FOR PRESENTATION	48 : WITHIN 15 DAYS AFTER THE DATE OF SHIPMENT, BUT WITHIN THE VALIDITY OF THIS CREDIT
CHARGES	71B: ALL CHARGES ARE FOR ACCOUNT OF BENEFICIARY OUTSIDE OF GERMANY
CONFIRMATION INSTRUCTION	49 : WITHOUT
INFORMATION TO PRESENTING BANK	78 : ALL DOCUMENTS ARE TO BE REMITTED IN TWO LOTS BY COURIER TO BANK OF CHINA, HAMBURG BRANCH, TRADE FINANCE SERVICES, RATHAUSMARKT 5, 20095 HAMBURG, GERMANY.

【单证缮制要求】

请参赛选手以外贸单证员的身份，根据信用证、UCP600、ISBP745 和货物实际出运信息，按照“正确、完整、及时、简明和整洁”的要求，在“空白商业发票”制作商业发票。

COMMERCIAL INVOICE					
To:				Invoice No.:	
				Invoice Date:	
				S/C No.:	
				S/C Date:	
From:		To:			
L/C No.:		Issued By:			
Date of Issue:					
Marks and	Number and kind of package	Quantity	Unit Price	Amount	

Numbers	Description of goods			
		TOTAL:		
SAY TOTAL:				

2.外贸履约问题解决方案设计

2022年11月，宁波大洋进出口有限公司（以下简称宁波大洋）与韩国某公司订立蓝牙耳机的买卖合同，价值30万美元。使用的贸易术语为 FCA Shanghai International Airport, China，运输方式为空运；支付方式为 T/T 10% in advance and 90% within 30 days after shipment date。签约后，韩国进口商立即给出口商电汇了3万美金；宁波大洋收到预付款后立即安排了货物的空运出口，备妥各种单据，并将单据的副本电传给韩方，要求对方付清尾款。韩方以30天内为由，拖延付款。后经查询，货物早已被空运单上的收货人-韩国进口商提走并在市场上销售。

- (1) 请简单解释 FCA 贸易术语；
- (2) 请指出宁波大洋在该业务操作中存在的风险点并分析原因；
- (3) 请写出该笔业务中防范风险的操作方法。

(三) 外贸 B2C 模块

选手以努力提升公司的投资回报率（ROI）为目标，以回合制

竞争博弈为形式开展外贸 B2C 数据运营，在不断发展变化的市场环境中，对相关市场数据和公司运营结果数据进行挖掘与分析，完成产品开发、采购、产品上下架、定价、引流、物流配送、财务管理等各个运营环节的决策制定与实施，并且在逐次展开的回合中不断优化本公司的数据运营战略与决策。

背景资料：

销售平台：A 平台（亚马逊），B 平台（速卖通）

销售品类：围巾、皮带、太阳镜、男士外套

回合数量：8 个回合

初始资金：10-20 万元

（一）创建公司

公司已完成注册，无需选手自己创建。

（二）市场调研

分析不同国家的消费者需求、汇率、外贸 B2C 平台政策、物流政策、竞品等各种市场环境，掌握市场需求和市场方向，制定经营策略。

1.环境数据

了解市场环境、货币、税收以及融资等情况。

（1）市场环境

分析市场快讯，了解外贸 B2C 的市场环境以及未来可能的变化趋势，捕捉商机，合理筹划运营决策，并把握不同国家市场规模和市场需求。

(2) 货币

了解外汇牌价与汇率走势。

(3) 税收

了解各项税收的征收标准、缴纳时间。

(4) 贷款

了解中小企业信用贷款和应收账款质押贷款两种贷款方式的要求、发放时间、利率、还贷周期等信息。

2.市场前期调研

访问外贸 B2C 平台的前端页面，调研在线平台所有在售商品的信息，包括商品标题、定价、好评分以及销售额排名等，改进销售策略。

3. 外贸 B2C 平台

了解各外贸 B2C 平台特点与政策，包括市场渗透率、热搜词排行、销售方案和费用、账期以及备货周期。

(1) 市场渗透率

了解各外贸 B2C 平台在不同国家的市场渗透率，分析不同国家消费者对不同平台的偏好程度。

(2) 热搜词排行榜

了解各外贸 B2C 平台中不同品类的热搜关键词排行榜，分析不同商品的需求情况。

(3) 销售方案和费用

了解各外贸 B2C 平台的销售方案和费用明细，销售费用包含佣

金和订阅费。了解费用金额、扣除的时间以及扣除的方式。分析不同平台之间的销售费用差异。

(4) 账期与备货时间

了解各外贸 B2C 平台与卖家结算销售账款的周期和备货周期。如果卖家没有能够在备货期内及时完成发货，订单将自动取消，并对卖家评级产生不良影响。

4.仓储物流

了解不同物流服务的时效与价格，国内仓与海外仓的收费计算方法。根据所售产品的特点以及物流服务的价格和时效性来选择合适的物流方式。

(1) 物流服务

了解物品计费重量（实际重量和体积重量）的计算方法，以及不同物流方式运送到不同国家的运费情况。可使用服务查询估算国际物流的运费。

(2) 国内仓库

了解国内仓库的仓储费率以及库存商品清仓抛售价格的计算方法。

(3) 海外仓库和平台自建物流配送

了解不同国家的海外仓库和平台自建物流的政策，仓储费用、配送服务费用的计算方法。了解海外仓库存商品清仓抛售价格的计算方法。

(三) 采购管理

国内商品采购平台提供不少于 500 种商品，每款商品包括图片、价格、起订量、物流成本、包装、货描、品级等信息。在不同回合，商品的采购价格与供应量可能会发生动态变化。选手可综合各种数据测算性价比、进行选品，并制定采购计划。

（四）仓储管理

查看库存商品清单，通过调仓计划将库存商品在不同的仓库之间进行调拨（包括本地仓与海外仓），调仓需要花费一定的时间周期来完成。可对库存商品进行清仓抛售以盘活资金。

1.库存清单

查看商品在各个仓库详细的库存数量等信息。

2.清仓抛售计划

制定清仓抛售计划。

3.调仓计划

建立海外仓，制定调仓计划，填写相关的调仓信息，对各商品在各个仓库的备货数量进行调拨。

（五）店铺运营

1.创建店铺

选手可创建一个或者多个店铺。店铺一经创建，不予撤销。

2.商品管理

对商品进行管理操作，包括商品上下架、商品标题价格等编辑修改操作。进行商品上架操作时，撰写产品标题、核算产品成本、确定产品价格及折扣、设置产品上架量、选择物流方式及出库地

点。

(1) 发布商品（每回合每店铺发布新商品数量上限为 50 个，每回合每店铺在售商品数量上限为 100 个）

①商品标题：撰写英文标题，包含商品的英文名称、产品特征（属性）等，展现商品特点，避免罗列和堆砌。

②商品价格：确定商品价格，设置折扣，折扣后的价格即为商品的销售价格。

③库存：选择发货仓库，并确定上架量。

④物流：针对不同地区买家选择合适的物流方式，制定相应的运费策略。

(2) 管理商品

管理已发布的商品，对产品进行编辑、下架等操作。

3.营销推广

(1) 平台营销工具

通过平台营销工具制定商品引流决策，可对每一个上架商品设定单次点击价格和预算限额，并且充值店铺账户。

(2) 社交网络营销工具

通过社交网络营销工具制定商品引流决策，可为每一个上架商品选择软文广告或网红直播方式，选择对应地区和套餐。

4.展示设计

通过展示设计提升商品的视觉吸引力，不同套餐对应不同成本和效果。

5.订单

查看历史订单的不同状态以及发货情况。

订单的状态包括等待发货、已发货、已完成、未履行和退货。

订单需要在备货期内完成发货，否则会形成未履行订单，已经产生的未履行订单在一段时间内都将影响该店铺商品的销售。

（六）财务管理

1.资金

查询当前回合所有支出和收入的项目明细及可使用资金。

2.贷款

可通过中小企业信用贷款、应收账款质押贷款两种方式进行融资。

（七）运营结果分析

运营结果数据在每回合末动态产生，反映该回合的决策质量和成果，选手需要通过挖掘财务、订单、利润、库存四大类运营结果的关键数据，结合市场快讯、汇率、税收政策、仓储物流及海外仓信息、外贸 B2C 平台的政策、竞品信息等进行深入分析，制定企业运营战略及决策。

1.财务分析

（1）资产负债表

分析资产负债表，了解企业在某个时间点的财务状况。主要包含了“资产”部分和“负债及所有者权益”部分。最终的投资回报率即取决于资产负债表中的“未分配利润”与“实收资本”的比

值。

（2）利润表

分析利润表，了解企业在一定期间的经营成果和盈利状况。通过对一定阶段的收入、费用、支出进行归类，深入分析企业的盈利状况。

利润表中的“净利润”金额即为对应时间内资产负债表中的“未分配利润”金额。

（3）现金流量表

分析现金流量表，了解公司在一定时期实际的现金流入和现金流出的情况，保证公司健康经营。如果在回合结束计算时现金余额小于0，则公司会破产。

（4）企业所得税纳税申报表

查看企业所得税缴纳情况，包括营业收入、营业外收入、营业支出、营业利润、应纳所得税额、税率、实际应缴纳所得税额以及实际已缴纳所得税额等。

（5）店铺应收账款结算计划表

查看店铺应收账款结算计划表，了解公司所有经营店铺的应收账款结算情况。对照不同的结算周期查看具体的结算信息。在每个结算日期的明细中，查看该结算日期下结算订单的相关信息。

（6）贷款还款计划表

查看贷款还款计划表，了解公司在各个还款周期的贷款与还款情况，包括当期本金、当期利息、管理费、当期应还款总额、剩余

应还款总额以及还款状态等信息，合理规划资金使用。

(7) 物流服务费用结算计划表

查看物流服务费用结算计划表，了解各物流服务在不同回合周期的费用情况，估算公司需要缴纳的物流费用，做好资金管理。

2. 订单分析

从订单层面分析外贸 B2C 公司的运营成果。

(1) 订单收入

订单收入包括订单总收入、地区订单收入、店铺订单收入和商品订单收入。从公司、地区、店铺和商品这四个方面统计分析外贸 B2C 公司的订单收入情况。具体包括每个回合的订单数量、销售商品的收入、买家支付的运费以及订单总额，统计并分析公司在外贸 B2C 平台的总体销售业绩。

(2) 商品订单量排名

分析商品在外贸 B2C 平台中的订单量和对应排名，了解商品在该平台的销售和竞争情况。

(3) 商品流量和订单

对比分析商品的曝光量、浏览量、转化率和订单等关键数据，寻找商品运营中存在的具体问题，从商品选品、标题、定价、营销等方面不断优化运营策略。

(4) 商品流量来源

对比分析商品的不同流量来源，包括站内流量、平台营销工具流量、社交网络营销工具流量和店内流量，思考如何增加商品的流

量，带动销售业绩。

(5) 店铺广告业绩

通过分析广告业绩报表，了解商品广告的使用情况，优化广告投入决策，增加广告的精准度以及影响力，提高广告投入的回报率，提升销售业绩。

3. 利润分析

从利润层面分析外贸 B2C 公司的运营情况，包括营业收入、地区销售利润、店铺销售利润和单个商品销售利润。通过运营过程中的具体收入、成本、毛利以及毛利率，分析盈利或亏损的原因。

4. 库存分析

(1) 库存清单

查询过往回合的商品库存情况，包括国内仓和海外仓的库存明细。

(2) 发货信息

分析各个平台的商品发货情况，包括订单的产生时间、最迟发货时间、订单数量、对应的出库地点、物流方式和实际发货时间等。查看订单的履行情况。

(3) 库存动销率

通过库存动销率分析和优化商品库存管理策略。

(八) 日程表

查看日程表，明确具体费用的缴纳时间，规避破产的风险。在某回合结束时，如果可用现金低于 0，公司将会立即破产且无法进入

下一回合。在某回合开始时，如果可用现金低于0，公司将会濒临破产，在该回合结束之前，使资金转负为正，可避免公司破产。

十、赛项安全

赛事安全是技能竞赛一切工作顺利开展的先决条件，是赛事筹备和运行工作必须考虑的核心问题。赛项执委会采取切实有效措施保证大赛期间参赛选手、指导教师、工作人员及观众的人身安全。

1.执委会须在赛前组织专人对比赛现场、住宿场所和交通保障进行考察，对安全工作提出明确要求。赛场的布置，赛场内的器材、设备，应符合国家有关安全规定。如有必要，也可进行赛场仿真模拟测试，以发现可能出现的问题。承办单位赛前须按照组委会要求排除安全隐患。

2.赛场周围要设立警戒线，防止无关人员进入发生意外事件。

3.承办单位应提供保证应急预案实施的条件，明确制度和预案，并配备急救人员与设施。

4.执委会须会同承办单位制定开放赛场和体验区的人员疏导方案。赛场环境中存在人员密集的区域，须设置齐全的指示标志，增加引导人员，并开辟备用通道。

5.大赛期间，承办单位须在赛场管理的关键岗位，增加力量，建立安全管理日志。

6.参赛选手进入赛位，赛事裁判及工作人员进入竞赛场所，严禁携带通讯、照相摄录设备，禁止携带记录用具。如确有需要，由赛场统一配置、统一管理。赛项可根据需要配置安检设备对进入赛

场重要部位的人员进行安检。

7.各学校组织代表队时，须为参赛选手购买大赛期间的人身意外伤害保险。

8.各学校代表队组成后，须制定相关管理制度，并对所有选手、指导教师进行安全教育。

9.各参赛队伍须加强对参与比赛人员的安全管理，实现与赛场安全管理的对接。

比赛期间发生意外事故，发现者应第一时间报告赛项执委会，同时采取措施避免事态扩大。赛项执委会应立即启动预案予以解决并上报大赛执委会。赛项出现重大安全问题可以停赛，是否停赛由赛项执委会决定。事后，赛项执委会应向大赛执委会报告详细情况。

十一、成绩评定

（一）评分标准

竞赛各模块评分标准如下：

1.外贸 B2B 模块

项目	要素	评分细则	分值
业务推广 (共 2.5 分)	建站管理	管理公司信息： 须完善公司信息，全部填写完整则得满分 0.2 分，具体包括 5 个主营业务（每个 0.01 分）、10 个更多经营产品（每个 0.004 分）、设置公司标志（0.022 分）、设置 3 个公司形象展示图（每个 0.022 分）及公司详细信息的填写（0.022 分）。	0.2
		完成 A&V 认证得 0.05 分。	0.05
		加入金品诚企并完成管理能力评估得 0.05	0.05

		分。	
		完成店铺装修，包括更换主题和 Banner，各 0.05 分。	0.1
	产品管理	发布产品的数量，发布 1 个产品得 0.1 分，5 个满分。	0.5
		发布产品的质量，包括产品标题、关键词、产品图片、原产地等产品属性、物流信息（包括发货期、港口等）、产品详情等，此项得分取所有产品页面的平均分。	0.5
		认证商品个数，每个 0.02 分，5 个得满分。	0.1
		橱窗产品个数，每个 0.02 分，5 个得满分。	0.1
		创建产品分组的个数，每创建一个一级分组得 0.02 分，5 个得满分。	0.1
	采购直达	发布采购需求数量，每个 0.02 分，5 个满分。	0.1
		采购需求的内容，主要考察填写的完整性和正确性，此项得分取所有采购需求的平均分。	0.4
	公司广告推广	发布公司广告的数量，每条 0.05 分，3 条满分。	0.15
发布公司广告的质量，标题和内容要求均为英文，能较好地展示公司，突出公司的主营产品等。此项得分取所有公司广告的平均分。		0.15	
寻找客户 (共 16 分)	客户群的多样化	考核“历史业务”中交易的客户数，每个客户 0.8 分，20 个不同的客户得满分。	16
业务磋商 (共 4 分)	出口业务磋商	<p>此项得分为“历史业务”中的每笔出口业务的“出口业务磋商”得分的平均分。具体每笔业务的评分如下：</p> <p>1.发出的函电中须有类型为“发盘”的函电，有则得 0.25 分，否则不得分；</p> <p>2.发出的“发盘”函电的标题中需选择合同交易产品名称，符合要求得 0.25 分，否则不得分；</p> <p>3.发出的“发盘”函电的正文中需正确选择/填写以下要素：产品、销售数量及单位、单价（币别、金额、销售单位、贸易术语、港口信息）、总金额及币别、结算方式、运输方式、装运港、目的港、保险条款（每个要素 0.1 分，共 1.5 分），符合要求得分，否则不得分；</p> <p>注意：如有多次“发盘”，至少有一封函电需正确选择/填写标题及所有要素。</p>	2
	进口业务磋商	此项得分为“历史业务”中的每笔进口业	2

		<p>务的“进口业务磋商”得分的平均分。具体每笔业务的评分如下：</p> <p>1.发出的函电中须有“询盘”和“接受”两种类型的函电，每个类型各0.25分，有则得分，否则不得分，共0.5分；</p> <p>2.发出的“询盘”函电的正文中需选择合同交易产品，符合要求得0.3分，否则不得分；</p> <p>3.发出的“接受”函电的标题中需选择合同交易产品名称，符合要求得0.3分，否则不得分；</p> <p>4.发出的“接受”函电的正文中需正确选择/填写以下要素：产品、销售数量及单位、单价（币别、金额、销售单位、贸易术语、港口信息）、结算方式（每个要素0.1分，共0.9分），合要求得分，否则不得分；</p> <p>注意：</p> <p>（1）如有多次“询盘”，至少有一封函电需正确选择合同交易产品</p> <p>（2）如有多次“接受”，至少有一封函电需正确选择/填写标题及所有要素。</p>	
进出口价格核算 (共8分)	出口成本预算	此项得分为：“历史业务”中出口成本预算表的平均得分×4%。	4
	进口成本预算	此项得分为：“历史业务”中进口成本预算表的平均得分×4%。	4
签订合同 (共4分)	进出口合同订立	“历史业务”中每笔业务利润率大于10%的出口业务得0.2分，10笔满分；每笔业务利润率大于5%的进口业务得0.2分，10笔满分。	4
业务多样性 (共30.9分)	成交产品数	“历史业务”中出口产品应多样化，每个不同的产品（按产品编号）得0.8分，10个满分。	8
		“历史业务”中进口产品应多样化，每个不同的产品（按产品编号）得0.8分，10个满分。	8
	主要贸易术语的掌握和运用	“历史业务”中出口业务贸易术语使用种类数量，使用一种得0.3分，9种得满分。	2.7
		“历史业务”中进口业务贸易术语使用种类数量，使用一种得0.3分，9种得满分。	2.7
	主要结算方式的掌握和运用	“历史业务”中出口业务结算方式使用种类数量，使用一种得0.25分，5种得满分。	1.25
“历史业务”中进口业务结算方式使用种类数量，使用一种得0.25分，5种得满分。		1.25	

	海运、空运两种运输方式的合理运用	“历史业务”中海运业务的数量，每笔0.25分，12笔满分。	3
		“历史业务”中空运业务的数量，每笔0.5分，8笔满分。	4
盈利能力 (共 34.6分)	公司盈利能力	<p>公司盈利率= (当前资金 - 初始资金) / 初始资金 = 每笔业务盈亏额之和 / 初始资金 每笔业务盈亏额为“历史业务”中预算表“实际发生额”一栏的“预期盈亏额”栏目的具体金额。 公司盈利率小于等于0，则此项得分为0； 公司盈利率越高，此项得分越高，达到900%得满分。</p> <p>评分结果举例： 公司盈利率为100%，得2.02分 公司盈利率为200%，得3.77分 公司盈利率为300%，得5.43分 公司盈利率为400%，得7.04分 公司盈利率为500%，得8.6分 公司盈利率为600%，得10.14分 公司盈利率为700%，得11.64分 公司盈利率为800%，得13.13分 公司盈利率为900%，得14.6分</p>	14.6
	业务利润率	<p>此项得分为“历史业务”中的每笔进出口业务“业务利润率”得分的平均分。 每笔业务的“业务利润率”得分根据该业务预算表实际发生额一栏中“预期盈亏率”来评分，数值越大则分数越高，达到50%得满分。</p> <p>每笔业务的评分结果举例： 业务利润率为5%，得2.52分 业务利润率为10%，得4.7分 业务利润率为15%，得6.77分 业务利润率为20%，得8.77分 业务利润率为25%，得10.72分 业务利润率为30%，得12.63分 业务利润率为35%，得14.51分 业务利润率为40%，得16.36分 业务利润率为45%，得18.19分 业务利润率为50%，得20分</p> <p>例如：某同学一共完成3笔业务，业务一盈亏率为15%，业务二盈亏率为20%，业</p>	20

		务三盈亏率为 30%，则： 业务利润率得分= (6.77+8.77+12.63) /3=9.39 分	
--	--	--	--

9 种贸易术语为：CIF、FOB、CFR、CIP、FCA、CPT、FAS、
DAP、DPU

5 种结算方式为：100%T/T、T/T（定金+尾款）、L/C、D/P、
D/A

2.外贸履约模块

任务	评分标准	分值
1.外贸单证缮制	是否根据指定要求，正确、完整、及时、简明、整洁地完成单证缮制任务。	40
2.外贸履约问题解决方案设计	专业知识是否扎实	10
	影响问题解决的关键因素解析是否准确、完整；分析过程的逻辑是否清晰、合理。	25
	解决方案是否在合规的前提下具备可行性，是否有创新性；表述是否简单明了，清晰准确。	25

3.外贸 B2C 模块

外贸 B2C 模块成绩由参赛队在系统中运营的公司分数构成。如果团队经营过多家公司（如破产后重建新公司），则取这些公司分数的最高值。具体计算方法如下：

（1）公司分数

公司分数受多种因素影响，这些因素包括“投资回报率分数”和“破产影响系数”。

公司分数计算公式：

$$S_c = S_r \times \begin{cases} F_b, & \text{公司破产} \\ 1, & \text{公司健康} \end{cases}$$

其中: S_c = 公司分数

S_r = 投资回报率分数

F_b = 破产影响系数

设置:

$$F_b = 0.5$$

(2) 投资回报率分数

投资回报率分数受多种因素影响, 这些因素包括“投资回报率数值分数”和“投资回报率排名分数”。

投资回报率分数计算公式:

$$S_r = \frac{S_{rr} \times w_{rr} + S_{rv} \times w_{rv}}{w_{rr} + w_{rv}}$$

其中:

S_r = 投资回报率分数

S_{rr} = 投资回报率排名分数

w_{rr} = 投资回报率排名分数权值

S_{rv} = 投资回报率数值分数

w_{rv} = 投资回报率数值分数权值

设置:

$$w_{rr} = 80$$

$$w_{rv} = 20$$

① 投资回报率数值分数

投资回报率数值分采用分档方式计算, 根据投资回报率所处档

次计算其对应分数。

投资回报率数值分数计算公式：

$$S_{rv} = \begin{cases} S_0, & ROI < R_0 \\ S_0 + \frac{S_1 - S_0}{R_1 - R_0} \times (ROI - R_0), & R_0 \leq ROI < R_1 \\ S_1 + \frac{S_2 - S_1}{R_2 - R_1} \times (ROI - R_1), & R_1 \leq ROI < R_2 \\ S_2 + \frac{S_3 - S_2}{R_3 - R_2} \times (ROI - R_2), & R_2 \leq ROI < R_3 \\ S_3 + \frac{S_4 - S_3}{R_4 - R_3} \times (ROI - R_3), & R_3 \leq ROI < R_4 \\ S_4, & R_4 \leq ROI \end{cases}$$

其中：

S_{rv} = 投资回报率数值分数

ROI = 投资回报率

设置：

$S_0 = 20$	$R_0 = 0.00\%$
$S_1 = 50$	$R_1 = 200.00\%$
$S_2 = 75$	$R_2 = 500.00\%$
$S_3 = 95$	$R_3 = 1500.00\%$
$S_4 = 100$	$R_4 = 3000.00\%$

② 投资回报率排名分数

将投资回报率按照从高到低的顺序进行排名（最高的排名为1），不同排名对应不同的分数。

投资回报率排名分数计算公式：

$$S_{rr} = S_{rr}^{max} - (N - 1) \times \frac{S_{rr}^{max} - S_{rr}^{min}}{C - 1}$$

其中:

S_{rr} = 投资回报率排名分数

s_{rr}^{\min} = 投资回报率排名分数最小值

s_{rr}^{\max} = 投资回报率排名分数最大值

N = 投资回报率排名

C = 团队总数量

设置:

$s_{rr}^{\min} = 20$

$s_{rr}^{\max} = 100$

(二) 评分方法

1.裁判员选聘: 按照《全国职业院校技能大赛制度汇编》关于裁判管理工作的要求, 建立全国职业院校技能大赛赛项裁判库。由全国职业院校技能大赛执委会在赛项裁判库中抽取赛项裁判人员。赛项设裁判长 1 名, 由赛项执委会向大赛执委会推荐, 由大赛执委会聘任。共安排 21 名中级及以上国际经济与贸易专业技术职务的裁判, 其中加密裁判 2 名, 现场裁判 12 名, 评分裁判 7 名。裁判具体要求如下。

序号	专业技术方向	知识能力要求	执裁、教学、工作经历	专业技术职称 (职业资格等级)	人数
1 加密裁判	国际贸易	掌握扎实国际贸易实务知识, 能熟练操作进出口业务	具有国赛、省赛或相关行业赛事执裁经历	中级职称	2
2 现场裁判	国际贸易	掌握扎实国际贸易实务知识, 能熟练操作进出口业务	具有国赛、省赛或相关行业赛事执裁经历	副高及以上专业技术职称或高级技师职业资格	12
3 评分	国际	掌握扎实国际贸易	具有国赛、省	副高及以上专业	7

裁判	贸易	实务知识，能熟练操作进出口业务	赛或相关行业赛事执裁经历	技术职称或高级技师职业资格	
裁判 总人数	21				

2.评分方法：外贸 B2B 模块、外贸 B2C 模块竞赛均为机考评分，外贸履约模块由评分裁判评分。记分员负责在监督人员监督下完成统分工作，统分表需由记分员、监督员、裁判长共同签字确认。统分后，记分员负责在监督人员监督下完成汇总计分工作，汇总计分表。成绩汇总结束后，由加密裁判对汇总成绩进行还原，形成竞赛队最终成绩单。在正式公布比赛成绩之前，任何人员不得随意泄露评分结果。

参赛队竞赛总分计算公式：

参赛队的竞赛总分=外贸 B2B 模块得分 × 50%+外贸履约模块得分 × 20%+外贸 B2C 模块得分 × 30%

注：参赛队的竞赛总分四舍五入保留两位小数。

参赛队各模块得分公式如下：

外贸 B2B 模块得分=参赛队 2 组选手得分的平均分（四舍五入保留两位小数）

外贸履约模块得分=参赛队 1 组选手得分

外贸 B2C 模块得分=参赛队 2 组选手得分的平均分（四舍五入保留两位小数）

3.成绩复核：为保障成绩评判的准确性，监督组将对赛项总成绩排名前 30%的所有参赛队伍（选手）的成绩进行复核；对其余成绩进行抽检复核，抽检覆盖率不得低于 15%。如发现成绩错误以书

面方式及时告知裁判长，由裁判长更正成绩并签字确认。复核、抽检错误率超过 5%的，裁判组将对所有成绩进行复核。

4.赛项最终得分按 100 分制计分。赛项最终成绩复核后经裁判长、监督组签字后进行公示。公示时间为 2 小时。成绩公示无异议后，由监督仲裁组在成绩单上签字，并在闭赛式上公布竞赛成绩。

十二、奖项设置

1.设团体一、二、三等奖，以赛项实际参赛队总数为基数，一、二、三等奖获奖比例分别为 10%、20%、30%（小数点后四舍五入）。

2.获得一等奖的参赛队指导教师由颁发优秀指导教师证书。

竞赛成绩相同时，按“外贸 B2B”模块成绩进行排序确定；

竞赛成绩再相同时，按“外贸 B2C”模块成绩进行排序确定；

竞赛成绩若仍相同，按“外贸履约”模块成绩进行排序确定。

十三、赛项预案

针对竞赛过程中可能出现的不可控因素，制定以下预案。

（一）竞赛场地电脑故障的处理办法和程序

1. 竞赛场地个别电脑出现故障

参赛选手举示意牌示意裁判员，经裁判员/技术人员确认非人为因素造成故障，予以启用备用电脑（如需将原电脑中的文件转移至备用电脑上，需由裁判员/技术人员负责处理，如果文件不能恢复，视为不可抗力因素），继续完成答题，裁判员应安抚学生情绪并做好情况记录工作。

2. 竞赛场地电脑全部出现故障

裁判长应立即报告赛项执委会，现场技术人员查找原因，尽快排除故障。裁判员安抚学生，维持赛场秩序。故障排除后，赛项执委会根据实际情况决定是否对延误的竞赛时间给予补时。

(二) 针对不同模块的竞赛特点，制定参赛选手须知，赛前 15 分钟宣读。

在竞赛用计算机屏幕桌面重点提示竞赛模块应注意事项，做好防范工作。

十四、竞赛须知

（一）参赛队须知

1.参赛队名称统一使用规定的地区代表队名称，不使用学校或其他组织、团体名称；不接受跨校组队报名。

2.参赛队员在报名获得审核确认后，原则上不再更换，如筹备过程中，队员因故不能参赛，须由省级教育行政部门于相应赛项开赛 10 个工作日之前出具书面说明，经大赛执委会办公室核实后予以更换；竞赛开始后，参赛队不得更换参赛队员，允许队员缺席比赛。

3.参赛队按照大赛赛程安排，凭大赛组委会颁发的参赛证和有效身份证件参加比赛及相关活动。

4.参赛队员须购买人身意外伤害保险。

（二）指导教师须知

1.各参赛代表队要发扬良好道德风尚，听从指挥，服从裁判，不弄虚作假。如发现弄虚作假者，取消参赛资格，名次无效。

2.各代表队领队要坚决执行竞赛的各项规定，加强对参赛人员的管理，做好赛前准备工作，督促选手带好证件等竞赛相关材料，并做好防疫措施。

3.竞赛过程中，除参加当场次竞赛的选手、裁判员、现场工作人员和经批准的人员外，领队、指导教师及其他人员一律不得进入竞赛场地。

4.参赛代表队若发现竞赛过程中有失公正或有关人员违规等现

象，可在比赛结束后 2 小时之内由领队向赛项仲裁工作组提出书面申诉。

5.对申诉的仲裁结果，领队要带头服从和执行，并做好选手工作。参赛选手不得因申诉或对处理意见不服而停止竞赛，否则以弃权处理。

6.指导老师应及时查看大赛专用网页有关赛项的通知和内容，认真研究和掌握本赛项竞赛的规程、技术规范和赛场要求，指导选手做好赛前的一切技术准备和竞赛准备。

(三) 参赛选手须知

1.参赛选手应按有关要求如实填报个人信息，否则取消竞赛资格。

2.参赛选手凭赛项执委会统一印制的参赛证和有效身份证件参加竞赛。

3.参赛选手应认真学习领会本次竞赛相关文件，自觉遵守大赛纪律，服从指挥，听从安排，文明参赛。

4.参赛选手请勿携带与竞赛无关的电子设备、通讯设备及其他资料与用品。

5.参赛选手应提前 15 分钟抵达赛场，凭参赛证、有效身份证件检录，按要求入场，不得迟到早退。

6.参赛选手应按抽签结果在指定位置就座。

7.参赛选手须在确认竞赛内容和现场设备等无误后开始竞赛。

在竞赛过程中，如有疑问，参赛选手应持“咨询”示意牌示意，裁

判长应按照有关要求及时予以答疑。如遇设备或软件等故障，参赛选手应持“故障”示意牌示意。裁判长、技术人员等应及时予以解决。确因计算机软件或硬件故障，致使操作无法继续的，经裁判长确认，予以启用备用计算机。如遇身体不适，参赛选手应持“医务”示意牌示意，现场医务人员按应急预案救治。

8.各参赛选手必须按规范要求操作竞赛设备。一旦出现较严重的安全事故，经裁判长批准后将立即取消其参赛资格。

9.竞赛时间終了，选手应全体起立，结束操作。

10.在竞赛期间，未经执委会的批准，参赛选手不得接受其他单位和个人进行的与竞赛内容相关的采访。参赛选手不得将竞赛的相关信息私自公布。

（四）工作人员须知

1.工作人员必须统一佩戴由大赛组委会签发的相应证件，着装整齐。

2.工作人员不得影响参赛选手比赛，不允许有影响比赛公平的行为。

3.服从领导，听从指挥，以高度负责的精神、严肃认真的态度做好各项工作。

4.熟悉比赛规程，认真遵守各项比赛规则和工作要求。

5.坚守岗位，如有急事需要离开岗位时，应经领导同意，并做好工作衔接。

6.严格遵守比赛纪律，如发现其他人员有违反比赛纪律的行

为，应予以制止。情节严重的，应向竞赛组委会报告。

7.发扬无私奉献和团结协作的精神，提供热情、优质服务 申诉与仲裁

本赛项在比赛过程中若出现有失公正或有关人员违规等现象，代表队领队可在比赛结束后2小时之内向监督仲裁组提出书面申诉。大赛采取两级仲裁机制。赛项设监督仲裁组，赛区设仲裁委员会。赛项监督仲裁组在接到申诉后的2小时内组织复议，并及时反馈复议结果。申诉方对复议结果仍有异议，可由省（市）领队向赛区仲裁委员会提出申诉。赛区仲裁委员会的仲裁结果为最终结果。

十五、竞赛观摩

本赛项比赛开始后，在赛场外设置直播方式的公开观摩区域，向媒体、企业代表、院校师生及家长等社会公众开放。

为保证大赛顺利进行，在观摩期间应遵循以下规则：

（一）除与竞赛直接有关的工作人员、裁判员、参赛选手外，其余人员均为观摩观众。观摩观众应在指定区域进行观摩，不得进入赛场。

（二）请勿在赛场周边及观摩区域大声喧哗、交谈或欢呼，禁止鼓掌喝彩等发出声音的行为。

（三）不得违反全国职业院校技能大赛规定的各项纪律。请在规定的观摩区域观看比赛，并遵循观摩区域工作人员的安排，不得有围攻工作人员的行为。

（四）请务必保持观摩区域的清洁，禁止将无盖饮料带入室

内，请勿随手乱扔垃圾等杂物。

十六、竞赛直播

（一）赛场内部署无盲点录像设备，能全程实时录制并播送赛场情况；

（二）在赛场外设置大屏幕或投影，同步显示赛场内竞赛状况；

（三）有条件的可使用网上直播系统；

（四）多机位拍摄开闭幕式，制作优秀选手采访、优秀指导教师采访、裁判专家点评和企业人士采访视频资料，突出赛项的技能重点与优势特色。为宣传、仲裁、资源转化提供全面的信息资料。

十七、赛项成果

（一）本赛项资源转化工作由本赛项执委会与赛项承办校负责，于赛后 60 日内向大赛执委会办公室提交资源转化方案，半年内完成资源转化工作。

（二）通过竞赛，立足于学生外贸实践能力的培养需求，以大赛为框架，深入挖掘典型案例，积极扩大赛事影响，形成实训教学指导书、教学实训任务、试题库等系列教学资源，同时继续在全国范围内举办配套行业赛事，扩大赛事参与面，提高学生参与度，让更多的学生能够从大赛中受益。联合行业协会、企业专家，结合专业教学标准和核心课程标准，建立“互联网+国际贸易”职业岗位标准，开发职业技能等级证书，积极推进“1+X”证书制度，使院校

专业教学紧密对接企业一线实际情况，提升职业院校学生技能水平，推动职业院校专业建设和教学改革。

资源名称		表现形式	资源数量	资源要求	完成时间	
基本资源	风采展示	赛项宣传片	视频	1	15 分钟以上	竞赛结束后 3-4 个月
		风采展示片	视频	1	10 分钟以上	
	技能概要	技能介绍	文本文档	1		
		技能要点				
		评价指标				
	教学资源	实训案例库	文本文档	3		
外贸 B2B 模块试题集		文本文档	5			
外贸 B2C 模块试题集		文本文档	5			
拓展资源	优秀指导教师访谈		视频	2		
	优秀选手访谈		视频	3		
	举办配套行业赛事，提高学生参与度		网络赛			2023.11